

BAB II

KERANGKA TEORITIS

A. Landasan Teori

1. Pengertian Bank Syariah

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan Bank Syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits Nabi SAW.¹¹

Antonio dan Perwataatmadja membedakan menjadi dua pengertian, yaitu Bank Islam dan Bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam. Bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam dan bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadits. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.¹²

Menurut UU No. 21 tahun 2008, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), Unit Usaha Syariah (UUS) dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah). Alharbi mendefinisikan bank syariah sebagai institusi keuangan yang mendasarkan pada prinsip-prinsip syariah dalam semua aktivitasnya melalui perannya sebagai

¹¹ Wahyuni Sri, *Perbankan Syariah : Pendekatan Penilaian Kinerja* (Pasuruan : CV. PENERBIT QIARA MEDIA, 2019), hlm. 1.

¹² *Ibid*, hlm. 2.

intermediary keuangan antara *saver* dan investor, menyediakan jasa perbankan dalam rangka dasar *legitimacy contract*, mencapai keseimbangan antara return ekonomi dan sosial. Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga kepada nasabah. Imbalan bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank.¹³

Jadi, bank syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah dan kegiatan usaha yang dilakukan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Yaitu meliputi kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *riba*, *maisir*, *gharar*, *haram*, dan *dzalim*.

2. Pengertian Implementasi

Implementasi secara sederhana dapat diartikan sebagai pelaksanaan atau penerapan. Sebagaimana yang ada di dalam kamus besar bahasa Indonesia, implementasi berarti penerapan. *Browne* dan *Wildaysky* mengemukakan bahwa “implementasi adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan”.¹⁴

Dari pengertian-pengertian di atas juga memperlihatkan bahwa kata implementasi bermuara pada aktivitas, adanya aksi, tindakan, atau mekanisme suatu sistem. Ungkapan mekanisme mengandung arti bahwa implementasi bukan sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan dilakukan secara sungguh-sungguh berdasarkan acuan norma tertentu untuk mencapai tujuan

¹³ *Ibid*, hlm. 3.

¹⁴ Kamus Besar Bahasa Indonesia

kegiatan. Dari pengertian di atas, implementasi dapat diartikan sebagai penerapan atau operasional suatu aktivitas guna mencapai suatu tujuan atau sasaran.¹⁵

Berdasarkan berbagai pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa pengertian implementasi merupakan suatu proses yang berkaitan dengan kebijakan dan program-program yang akan diterapkan oleh suatu institusi, khususnya yang berkaitan dengan institusi negara dan menyertakan sarana dan prasarana untuk mendukung program-program yang akan dijalankan tersebut.

3. Pembiayaan

a. Definisi Pembiayaan

Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I believe, I Trust*, saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang berarti (*trust*) berarti lembaga pembiayaan selaku *sahib al – mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹⁶

¹⁵ Firdianti Arinda, *Implementasi Manajemen Berbasis Sekolah* (Yogyakarta : CV. GRE PUBLISHING, 2018), hlm. 19.

¹⁶ Rahmat Ilyas, “*Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*”, (Bangka Belitung : Jurnal STAIN, 2015), hlm. 186.

Berdasarkan definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.¹⁷ Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk :

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan yang diperoleh melalui aktivitas pembiayaan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

¹⁷ Anugerah Sahvitri, “*Analisis Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah*” (Skripsi S-1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018), hlm. 48.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

- 1) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba.
- 2) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.¹⁸
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan.¹⁹

4. KPR Syariah

a. Pengertian KPR Syariah

KPR atau Kredit Pemilikan Rumah adalah kredit jangka panjang atau pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah dalam hal ini bank syariah bagi seluruh lapisan masyarakat untuk membantu memiliki rumah beserta tanah dengan fasilitas cicilan tetap dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama antara bank dan nasabah, yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan dana tersebut sesuai jangka waktu yang telah ditentukan bersama.²⁰

¹⁸ *Ibid*, hlm. 49.

¹⁹ *Ibid*, hlm. 50.

²⁰ Kuswati Suprayitno Marlan, *Cara Gampang Membeli Rumah Tanpa Modal* (Jakarta :Publishing Langit, 2015), hlm. 89.

b. Akad dalam KPR Syariah

1) Akad *Murabahah*

a) Definisi *murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dengan kata lain harga pokok yang ada ditambah dengan keuntungan yang diharapkan merupakan harga jual.

Pengertian akad *murabahah* secara teknis dapat ditemukan dalam penjelasan Pasal 19 huruf d Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.²¹

Jadi, akad *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara Bank dengan nasabah. Dimana Bank Syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Bank Syariah dengan nasabah.

b) Syarat dan Rukun *Murabahah*

Syarat-syarat *murabahah* adalah sebagai berikut :

- Mengetahui harga awal, berarti pembeli kedua harus tahu harga beli barang yang dibayar oleh si penjual, karena pengetahuan tentang harga adalah syarat fundamental sah nya penjualan.

²¹ Anshori Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 53.

- Mengetahui jumlah keuntungan, karena keuntungan adalah komponen/unsur dari harga dimana pembeli kedua memperoleh barang. Mengetahui besarnya margin adalah sangat penting untuk mengetahui besarnya harga, yang merupakan syarat berlakunya penjualan.
- Harga asli/asal sepadan, berarti harga beli barang yang dibayar oleh penjual diukur/ditetapkan berdasarkan berat, volume, atau jumlah barang yang homogen. Jika harga asli tidak sepadan/sama, maka objek tidak dapat dijual melalui transaksi murabahah oleh pihak lain selain pemilik. Harga dalam penjualan kedua dalam transaksi harus sama dengan tambahan margin pada transaksi *murabahah*.²²

Sedangkan rukun *murabahah* adalah sebagai berikut :

- Penjual (*al – ba'i*) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, cakap menurut hukum dan tidak terpaksa.
- Pembeli (*al – musytari'*) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang, cakap menurut hukum dan tidak terpaksa.
- Barang yang dibeli (*al – mabi'*) adalah barang yang tidak dilarang oleh *syara'*, penyerahan barang dapat dilakukan dan hak milik penuh yang berakad.
- Harga (*al – tsaman*) adalah memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang telah disepakati.
- Sighat (*ijab qabul*) adalah harus jelas, harga dan barang yang disebutkan harus seimbang.²³

²² Anugerah Sahvitri, “Analisis Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah” (Skripsi S-1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018), hlm. 41.

²³ *Ibid*, hlm. 40.

2) Akad *Istishna*

a) Definisi *Istishna*

Istishna adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

Dalam Pasal 19 huruf d Undang-Undang Perbankan Syariah disebutkan bahwa akad *istishna* adalah akad pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli (*mustashni*) dan penjual atau pembuat (*shani*).²⁴

Jadi, dapat disimpulkan bahwa akad *istishna* adalah akad jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

b) Syarat dan Rukun *Istishna*

Syarat *istishna* adalah sebagai berikut :

- *Ba'i istishna* mengikat setelah masing-masing pihak sepakat atas barang yang dipesan.
- *Ba'i istishna* dapat dilakukan pada barang yang bisa dipesan.
- Dalam *ba'i istishna*, identifikasi dan deskripsi barang yang dijual harus sesuai permintaan pemesanan.
- Pembayaran dalam *ba'i istishna* dilakukan pada waktu dan tempat yang disepakati.

²⁴ Anshori Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 55.

- Setelah akad jual beli pesanan mengikat, tidak boleh satu pun tawar-menawar kembali terhadap isi akad yang sudah disepakati.
- Jika objek dari barang pesanan tidak sesuai dengan spesifikasi, maka pemesanan dapat menggunakan hak pilih (*khiyar*) untuk melanjutkan atau membatalkan pemesanan.

Adapun rukun *istishna* sebagai berikut :

- *A-‘Aqidain* (dua pihak yang melakukan transaksi) harus mempunyai hak membelanjakan harta.
- *Shigat*, yaitu segala sesuatu yang menunjukkan aspek suka sama suka dari kedua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli.
- Objek yang ditransaksikan, yaitu barang produksi.²⁵

3) Akad *Musyarakah*

a) Definisi *Musyarakah*

Secara harfiah makna *syirkah* adalah penggabungan, percampuran atau serikat, sedangkan secara istilah *syirkah* adalah perjanjian atau akad antara orang-orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan.

Menurut M. Syafii Anwar dalam tulisannya pada majalah *Ulumul Qur'an* merumuskan pengertian *syirkah* sebagai perjanjian kesepakatan bersama antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek, yang biasanya berjangka waktu panjang. Risiko rugi atau laba dibagi secara berimbang dengan penyertaannya (modalnya).²⁶

²⁵ Mardani, *FIQH EKONOMI SYARIAH Fiqh Muamalah* (Jakarta : KENCANA, 2012), hlm. 125.

²⁶ Anshori Abdul Ghofur, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2018), hlm. 117.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa akad *musyarakah* adalah perjanjian kerjasama antara dua pihak atau lebih dalam sebuah usaha untuk menggabungkan modal dan menjalankan usaha bersama dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya dan saling menanggung risiko kerugian yang kemungkinan akan terjadi.

b) Syarat dan Rukun *Musyarakah*

Sebagai sebuah perjanjian, *syirkah* atau perserikatan harus memenuhi segala rukun dan syaratnya agar perjanjian tersebut sah dan mempunyai akibat hukum seperti undang-undang bagi pihak-pihak yang mengadakannya. Adapun yang menjadi syarat dan rukun *syirkah* menurut ketentuan syariat Islam adalah sebagai berikut :²⁷

- *Sighat* (lafaz akad)

Seseorang dalam membuat perjanjian perseroan/*syirkah* pasti dituangkan dalam bentuk tertulis berupa akta. *Sighat* pada hakikatnya adalah kemampuan para pihak untuk mengadakan serikat/kerjasama dalam menjalankan suatu kegiatan usaha.

- Orang (pihak-pihak yang mengadakan serikat)

Orang yang mengadakan perjanjian perserikatan harus memenuhi syarat, yaitu bahwa masing-masing pihak yang hendak mengadakan *syirkah* ini harus sudah dewasa (*baligh*), sehat akalnya, dan atas kehendaknya sendiri.

²⁷ *Ibid*, hlm. 118.

- Pokok pekerjaan (bidang usaha yang dijalankan)

Setiap perserikatan harus memiliki tujuan dan kerangka kerja (*frame work*) yang jelas, serta dibenarkan menurut *syara'*. Untuk menjalankan pokok pekerjaan ini tentu saja pihak-pihak yang ada harus memasukkan barang modal atau saham yang telah ditentukan jumlahnya.²⁸

c. Proses Pengajuan KPR

1) Mekanisme dan Prosedur

Sebelum KPR disetujui oleh bank, nasabah akan melalui beberapa tahapan mekanisme dan prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak bank. Beberapa mekanisme dan prosedur pengajuan KPR bank antara lain sebagai berikut :

- a) Bank akan memberikan penjelasan mengenai beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Kemudian, pihak bank akan memberi formulir yang di isi (sebagai pemohon).
- b) Tahapan wawancara dengan pihak bank perihal niatan memilih KPR. Pihak bank akan menilai kepribadian dan kapabilitas nasabahnya dalam melunasi utang KPR sesuai jangka waktu yang ditentukan.²⁹
- c) Jika dinilai layak, maka nasabah akan mendatangi pihak notaris guna penandatanganan akta kredit dan mengurus sertifikat.
- d) Setelah tahapan-tahapan diatas dilalui, selanjutnya adalah proses penyerahan kunci dari pihak bank dan pemohon kredit. Kemudian, penyerahan sertifikat kepada bank yang suatu saat dikembalikan apabila cicilan KPR telah lunas.

²⁸ *Ibid*, hlm. 119.

²⁹ Anugerah Sahvitri, "*Analisis Pembiayaan KPR Syariah Terhadap Nasabah Berpenghasilan Rendah*" (Skripsi S-1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan, 2018), hlm. 52.

2) Karakteristik Nasabah Menurut Bank

Ada lima hal yang akan dinilai untuk mengetahui kelayakan mendapatkan bantuan kredit dari bank terhadap calon nasabahnya, lima hal tersebut yaitu sebagai berikut :

a) Karakter (*character*)

Dalam hal ini, penilaian karakter berkaitan dengan komitmen nasabah sebagai pemohon KPR. Pihak bank akan mencari informasi mengenai kepribadian, kejujuran, kebiasaan, gaya hidup, sampai tentang konsistensi nasabah dalam pembayaran setiap transaksi.

b) Kondisi (*condition*)

Penilaian terhadap kondisi mencakup izin usaha, kondisi industry sejenis (apakah memiliki resiko kecil, sedang atau tinggi), kemudian prospek usaha, kondisi persaingan (apakah menjadi *leader*, *follower*, *niche market* atau *single fighter*).³⁰

c) Modal (*capital*)

Penilaian terhadap modal berkaitan dengan seberapa besar yang nasabah miliki. Hal ini dikarenakan pihak bank tidak akan memberikan modal sebesar 100%. Oleh sebab itu, nasabah perlu menetapkan struktur modal (modal awal yang dibayarkan dan laba yang terkumpul menjadi modal).

d) Kapasitas (*capacity*)

Penilaian terhadap kapasitas meliputi tren hasil penjualan, struktur biaya, perbandingan biaya, penghasilan, utang dan piutang. Selain itu, penilaian juga

³⁰ *Ibid*, hlm. 53.

termasuk aspek proyeksi arus kas, sumber daya manusia/pekerja, dan kapasitas produksi.

e) Jaminan (*collateral*)

Penilaian terhadap jaminan\ berkaitan dengan asset berharga yang bisa dijadikan jaminan/disita jika nasabah sebagai peminjam tidak dapat melaksanakan kewajiban untuk melunasi utang kredit. Bank akan menilai dan mencari tahu mengenai jaminan uang layak, baik yang berupa asset *tangible* maupun berupa asset *intangible*.³¹

3) Persyaratan Pengajuan KPR

Syarat pengajuan KPR pada seluruh bank relative sama, baik dari sisi administrasi maupun dari sisi penentuan kreditnya. Untuk mengajukan KPR, syarat-syaratnya adalah sebagai berikut :

a) Syarat umum

- Tidak masuk daftar kredit macet/daftar hitam (*black list*) Bank Indonesia.
- Usia minimum 21 tahun atau sudah menikah (mengacu pada ketentuan KUHP).
- Maksimum usia pemohon 55 tahun pada saat KPR jatuh tempo untuk calon debitur berpenghasilan tetap/pegawai.
- Maksimum berusia 60 tahun pada saat KPR jatuh tempo untuk guru/guru besar/professor/hakim/jaksa.
- Menyerahkan surat permohonan yang dilampiri fotocopy KTP suami/istri, fotocopy kartu keluarga, fotocopy NPWP, fotocopy rekening koran/tabungan/giro

³¹ *Ibid*, hlm. 54.

tiga bulan terakhir, pas foto suami dan istri sebanyak dua lembar (ukuran 4 x 6 cm).³²

- Dilengkapi surat-surat penawaran sesuai jenis KPR yang dibeli melalui pihak-pihak berikut yaitu pengembang berupa surat penawaran mengenai spesifikasi/harga rumah, pemborong berupa surat rencana pembangunan, dan penjual yang bukan pengembang berupa surat penawaran mengenai harga jual rumah.

b) Syarat khusus

Syarat khusus untuk pegawai (pengajuan perorangan) yaitu :

- Fotocopy Ski surat keputusan) pegawai tetap dan dilegalisasi oleh perusahaan.
- Surat keterangan gaji/slip gaji perbulan. Surat keterangan atau rekomendasi dari perusahaan.
- Tempat tinggal atau lokasi bekerja di satu kota dengan pemohon.
- Membuka rekening tabungan di bank, karena lebih mudah disetujui jika gaji dibayarkan melalui rekening di bank yang bersangkutan.

Selain untuk pegawai, ada juga syarat khusus untuk pengusaha/wiraswasta/berpenghasilan tidak tetap. Yaitu jika pengusaha/wiraswasta/berpenghasilan tidak tetap maka harus melampirkan izin usaha (SIUP, TDP dan NPWP), akta pendirian perusahaan, menyerahkan laporan keuangan dua tahun terakhir, mutasi rekening di bank minimum tiga bulan.³³

Selain pegawai dan pengusaha, kalangan professional seperti dokter, apoteker, bidan, pengacara, notaris, juga dapat mengajukan KPR dengan disertai

³² *Ibid*, hlm. 55.

³³ *Ibid*, hlm. 56.

kelengkapan lampiran seperti fotocopy legalitas praktik/surat izin praktik yang masih berlaku, menyerahkan perincian pendapatan praktik perbulannya, mutasi rekening di bank, memiliki reputasi baik.³⁴

5. Minat Masyarakat

a. Pengertian Minat Masyarakat

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, definisi minat adalah keinginan yang kuat, gairah, kecenderungan hati yang sangat tinggi terhadap sesuatu. Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.³⁵ Menurut Djali, minat pada dasarnya merupakan penerimaan akan sesuatu antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri.³⁶

Dari beberapa pengertian minat yang telah diuraikan di atas, dapat disimpulkan bahwa minat adalah suatu gairah, keinginan, ketertarikan dan rasa lebih suka yang dimiliki oleh setiap manusia terhadap suatu hal atau sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu yang timbul karena adanya kebutuhan ataupun suatu keinginan akan hal tertentu.

Berdasarkan definisi tentang minat tersebut, dapat disimpulkan juga bahwa individu yang mempunyai minat yaitu mempunyai ciri-ciri sebagai berikut :

- 1) Adanya perasaan suka, senang dan tertarik.
- 2) Adanya dorongan.
- 3) Adanya kecenderungan.
- 4) Adanya keinginan.

³⁴ *Ibid*, hlm. 57.

³⁵ Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Edisi Terbaru* (Jakarta : Gita media Press, 2011), hlm. 532.

³⁶ Hidayatullah, *Penelitian Tindakan Kelas* (Banten : LKP Setia Budhi, 2018), hlm. 96.

5) Adanya pendirian.³⁷

b. Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat secara garis besar berasal dari dalam diri individu (internal) dan berasal dari luar lingkungan (eksternal), seperti yang diuraikan dibawah ini :

1) Faktor internal

Di dalam faktor internal terdapat beberapa komponen yang menjadi faktor yang mempengaruhi minat, diantaranya adalah kepribadian, motivasi, sikap dan keyakinan, gaya hidup dan agama yang akan diuraikan sebagai berikut :

a) Kepribadian

Kepribadian adalah karakteristik psikologi seseorang yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang itu sendiri. Kepribadian dapat digunakan untuk menganalisis perilaku konsumen untuk produk dan pemilihan merek tertentu.³⁸ Dalam hal ini banyak pemasar yang menggunakan konsep yang berhubungan dengan kepribadian karena kepemilikan seseorang menunjukkan identitas mereka.

b) Motivasi

³⁷ Citra Hari Putriana, "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Melestarikan Batik Semarang*" (Skripsi S-1 Fakultas Teknik, Universitas Islam Negeri Semarang, 2015), hlm. 11.

³⁸ Philip Kotler Dan Geri Armstrong, "*Prinsip-Prinsip Pemasaran*", (Jakarta: Erlangga, 2006), Jilid I, hlm. 159.

Motivasi adalah dorongan seseorang melakukan tindakan dalam memenuhi kebutuhannya.³⁹ Motivasi menjadi alasan seseorang untuk berperilaku disaat seseorang membeli suatu produk untuk memenuhi kebutuhan.

c) Sikap dan keyakinan

Sikap adalah suatu evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu, karena keyakinan suatu produk barang dan jasa akan mempengaruhi perilaku pembelian.⁴⁰

Sikap dan keyakinan konsumen terhadap suatu produk akan mempengaruhi konsumen untuk membeli suatu produk. Berdasarkan penjelasan diatas bahwa sikap bisa diartikan sebagai kesiapan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau aktivitas.

d) Kebutuhan

Tempat tinggal merupakan salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh manusia. Tanpa tempat tinggal seseorang tidak akan memiliki tempat istirahat setelah lelah beraktivitas. Saat ini pilihan untuk tempat tinggal sangat bervariasi diantaranya seperti apartemen, rumah dan kost-kostan. Keempat pilihan tersebut tentu saja memiliki tariff yang berbeda-beda, tergantung dengan fasilitas yang tersedia. Namun, rumah masih menjadi

³⁹ Etta Mamang Sangadji Dan Sopiah, "*Perilaku Konsumen pendekatan Praktis*", (Yogyakarta: Cv Andi Offset, 2013), hlm. 43.

⁴⁰ Philip Kotler Dan Geri Amstrong, "*Prinsip-Prinsip Pemasaran*", (Jakarta: Erlangga, 2006), Jilid I, hlm. 176.

pilihan favorit karena meskipun kondisi finansial tidak sebaik orang lain tapi perlu memiliki rumah. Dengan segera memiliki rumah akan terhindar dari masalah-masalah seperti harga properti yang semakin meningkat, investasi yang menjanjikan, dan juga sebagai *prestise*.

e) Agama

Karena bermacam-macam sifatnya yang pribadi, kelompok agama mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi konsumsi suatu masyarakat, kelompok keagamaan akan memperhatikan preferensi yang spesifik. Pemasar hendaknya memperhatikan secara seksama preferensi yang spesifik atas barang yang dihasilkan karena akan mempengaruhi perilaku pembeli dari kelompok keagamaan yang dimaksud. Keagamaan akan mempengaruhi seseorang dalam melakukan pembelian produk karena mereka akan melihat barang dan jasa yang akan diperjual belikan.

Diri individu merupakan minat yang berasal dari dalam individu itu sendiri. Misalnya berat badan, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan lampau dan kepribadian.

2) Fator eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi minat konsumen dalam melakukan pembelian dapat diuraikan sebagai berikut :

a) Pelayanan

Telah kita ketahui bahwa dalam memberikan suatu pelayanan seorang pegawai bank dengan nasabah diperlukan etika yang baik, sehingga kedua belah pihak baik nasabah maupun pegawai bank dapat saling menghargai.

Nasabah yang hendak melakukan investasi atau pembiayaan pada sebuah bank syariah harus mendapatkan pelayanan yang baik agar merasa puas dengan kerjasama tersebut. Hasil yang diperoleh bank atas pelayanan jasa bank syariah yaitu berupa pendapatan fee dan komisi.⁴¹

Apabila kualitas pelayanan yang diberikan sangat baik dan mampu membuat banyak nasabah menjadi tertarik untuk berinvestasi pada sebuah bank syariah, para karyawan pun akan mendapatkan tambahan pendapatan dari hasil pelayanan jasa yang cukup memuaskan bagi para nasabah.

b) Margin keuntungan

Lembaga keuangan syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract (NCC)*, yaitu akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran baik dari segi jumlah (*Quantity*), mutu (*Quality*), maupun waktu (*Timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *salam*, *isthisna*.⁴²

Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase yang ditetapkan pertahun, perhitungan margin keuntungan secara harian atau bulanan.

c) Promosi

Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan dalam memasarkan produk yang dimilikinya kepada masyarakat luas dengan tujuan untuk memberikan informasi, mempengaruhi dan membujuk masyarakat. Dalam

⁴¹ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta Kencana Prenada Media Group, 2005), hlm. 53.

⁴² Adiwarman A. Karim, Bank Islam: “*Analisis Fiqih Dan Keuangan*”, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 279.

promosi merupakan tahapan yang sangat penting untuk menarik minat konsumen agar tertarik terhadap produk yang ditawarkan.⁴³

d) Lokasi

Lokasi merupakan sebuah tempat dimana dapat digunakan sebagai tempat produksi atau tempat melayani konsumen. Konsumen pasti menginginkan lokasi bank berada pada lokasi yang mudah dijangkau.⁴⁴ Sehingga lokasi yang ditetapkan oleh sebuah bank benar-benar strategis dari segala penjuru agar mempermudah para nasabah yang ingin melakukan pembiayaan maupun investasi.

c. Macam-Macam Minat

Minat seseorang yang satu dengan yang lain tidaklah sama, minat dapat dikelompokkan menjadi beberapa macam, diantaranya yaitu :

1) Berdasarkan timbulnya minat, minat dibagi menjadi dua, yaitu :

a) Minat primitif atau biologis

Yaitu minat yang muncul karena adanya dorongan untuk memenuhi kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Contohnya minat individu pada suatu hal untuk mempertahankan hidup seperti kebutuhan makanan.

b) Minat kulturil atau minat sosial

Yaitu merupakan minat yang timbul karena proses atau yang didapat dari lingkungan sekitarnya, tidak secara langsung berhubungan dengan diri individu. Manusia sebagai makhluk sosial tidak dapat memenuhi kebutuhannya sendiri, manusia selalu membutuhkan bantuan dari orang lain, sehingga

⁴³ Panji Anoraga, Manajemen Bisnis, (Jakarta : Rineka Cipta, 2009), hlm. 222.

⁴⁴ Kasmir, Kewirausahaan, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), cet. 10, hlm. 340.

individu memiliki minat untuk melakukan kegiatan, komunikasi dan berinteraksi dengan lingkungan sekitar. Contohnya minat untuk memiliki mobil, kekayaan, rumah mewah.

2) Berdasarkan arahnya, minat dibedakan menjadi dua, yaitu :

a) Minat *intrinsic*

Adalah merupakan minat yang lebih mendasar dan asli. Yaitu minat yang timbul dari dalam dirinya sendiri karena secara pribadi seseorang berminat pada suatu hal atau aktivitas bukan karena orang lain atau lingkungan sekitar yang mempengaruhinya.⁴⁵ Contohnya individu yang memiliki minat untuk membeli sebuah produk karena benar-benar membutuhkan produk tersebut bukan karena terpengaruh dari orang lain.

b) Minat *ekstrinsik*

Adalah minat yang timbul karena adanya pengaruh dari orang lain atau dari lingkungan dimana seseorang tersebut berada. Minat *ekstrinsik* merupakan minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dengan kegiatan tersebut. Apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut akan hilang. Contohnya seseorang berminat untuk bergabung dalam sebuah klub motor seperti temannya agar dapat diterima dalam pergaulan.

d. Aspek-Aspek Minat

Beberapa aspek yang terdapat dalam minat adalah :

1) Perhatian (*attention*)

⁴⁵ *Ibid*, hlm. 13.

Seseorang mengamati satu atau lebih pada obyek yang dianggapnya menarik, dalam hal ini perhatian seseorang akan obyek yang dianggap mampu menarik perhatian.

2) Ketertarikan (*interest*)

Seseorang memperhatikan obyek yang menarik dengan usaha untuk berhubungan dan melakukan tindakan mendekati obyek tersebut, dalam hal ini bila obyek dianggap berhasil bila mampu menarik dan meraih rasa ketertarikan seseorang yang melihat atau memperhatikannya.

3) Keinginan (*desire*)

Seseorang lebih dari sekedar tertarik dan terpikat pada suatu obyek tetapi mulai ingin mengetahui lebih dalam dan melakukan kegiatan dengan obyek tersebut, dalam hal ini apa yang mendorong seseorang untuk menginginkan melihat, dan menonton obyek.⁴⁶

4) Keyakinan (*conviction*)

Seseorang merasa lebih yakin bahwa hal yang berhubungan dengan yang diminatinya layak dilakukan dan akan memberikan kepuasan, dalam hal ini keyakinan akan obyek yang dilihat atau ditonton.⁴⁷

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang analisi implementasi di perbankan syariah telah diteliti oleh sejumlah peneliti. Dari sekian banyak peneliti yang membahasnya, penulis mengambil beberapa yang berkenaan dengan tema yang dipilih dalam penelitian ini, diantaranya yaitu :

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 14.

⁴⁷ *Ibid*, hlm. 15.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Shohib Bisri dengan judul *“Pengaruh Produk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dan Biaya Administrasi Terhadap Kepuasan Nasabah”* (studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Tulung Agung) 2015, Institut Agama Islam Negeri Tulung Agung. Pada penelitian Shohib Bisri ini menjelaskan mengenai kepuasan nasabah terhadap produk pembiayaan KPR di Bank Muamalat Tulungagung. Untuk metode penelitian yang digunakan oleh Shohib Bisri ialah menggunakan metode penelitian asosiatif dengan metode analisis kuantitatif. Sehingga hasil dari penelitian ini berupa analisa-analisa data kuantitatif yang dihitung menggunakan SPSS, sehingga dapat membantu proses penelitian dan untuk mengetahui sejauh mana hubungan tentang pengaruh pembiayaan KPR dan biaya administrasi terhadap kepuasan nasabah di Bank tersebut. Dari hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel kepuasan nasabah dan variabel pembiayaan KPR serta biaya administrasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kepuasan nasabah. Jadi, persamaan dari penelitian Shohib Bisri dengan penelitian penulis yaitu sama-sama meneliti tentang produk KPR rumah pada suatu bank. Hanya saja perbedaannya disini adalah jika pada penelitian Shohib Bisri focus pada kepuasan nasabah, sedangkan yang diteliti oleh penulis mengenai minat masyarakat terhadap produk KPR. Dan dijelaskan bahwa metode penelitian pada penelitian Shohib Bisri menggunakan metode kuantitatif, sedangkan penulis menggunakan metode kualitatif.⁴⁸

⁴⁸ Shohib Bisri, *“Pengaruh Produk Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dan Biaya Administrasi Terhadap Kepuasan Nasabah”*, Jurnal IAIN (Tulung Agung : Jurnal IAIN, 2015).

2. Penelitian yang dilakukan oleh Reginaldi dengan judul “*Analisis Akad Pembiayaan Murabahah Perumahan (KPR Syariah)*” (Studi Kasus pada Bank BTN Syariah) 2008, Universitas Indonesia. Dalam penelitian yang ditulis oleh Reginaldi ini menjelaskan bahwa pembiayaan KPR rumah pada Bank BTN Syariah menggunakan akad murabahah. Dimana terdapat dua pihak yaitu pihak bank (penjual) dan pihak nasabah (pembeli). Sedangkan untuk keuntungannya sendiri diperoleh bank dari perhitungan margin yang keuntungannya memang bebas riba. Akad pembiayaan pada Bank BTN Syariah sudah sesuai dengan syarat dan rukun dalam Hukum Perikatan Islam. Lalu ada kendala yang terjadi pada akad perjanjian pembiayaan murabahah, yaitu mengenai kurangnya pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah oleh nasabah sehingga kurang pengetahuan pada produk-produk nasabah tersebut. Jadi, perbedaan penelitian Reginaldi dengan penulis adalah pada penelitian Reginaldi meneliti mengenai hukum-hukum yang menyangkut pada produk KPR rumah di Bank BTN Syariah. Apakah pembiayaan dan alurnya sudah sesuai dengan ilmu hukum atau belum. Sedangkan yang diteliti oleh penulis adalah fokus kepada minat masyarakat terhadap produk KPR di Bank BTN Syariah.⁴⁹
3. Penelitian yang dilakukan oleh Dimas Setia Prayoga dengan judul “*Analisis Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah*” (Studi Kasus di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Magelang) 2016, Institut Agama Islam Negeri Salatiga. Dalam penelitian yang ditulis oleh Dimas Setia Prayoga ini lebih fokus kepada bagaimana pelaksanaan KPR dengan akad

⁴⁹ Reginaldi, “*Analisis Akad Pembiayaan Murabahah Perumahan (KPR Syariah)*”, (Jakarta : Jurnal UI, 2008).

murabahah dan juga mengetahui langkah-langkah penyelesaian jika terjadi pembiayaan bermasalah. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa pada penelitian Dimas Setia Prayoga ini untuk penyelesaian pada pembiayaan bermasalah dengan menggunakan 2 cara, yaitu dengan cara litigasi dan non litigasi. Sedangkan untuk mengajukan pembiayaan pada produk KPR nasabah harus melengkapi persyaratan yang sudah ditentukan oleh bank. Maka persamaan pada penelitian Dimas Setia Prayoga dengan penelitian penulis adalah adanya kesamaan pada produk yang akan diteliti, yaitu produk KPR.⁵⁰

C. Kerangka Pemikiran

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam dan bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadits. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.⁵¹

Menurut UU No. 21 tahun 2008, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), Unit Usaha Syariahi (UUS) dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah). Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga kepada nasabah. Imbalan

⁵⁰ Dimas Setia Prayoga, "*Analisis Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah*", (Salatiga : Jurnal IAIN, 2016).

⁵¹ Wahyuni Sri, *Perbankan Syariah : Pendekatan Penilaian Kinerja* (Pasuruan : CV. PENERBIT QIARA MEDIA, 2019), hlm. 2.

bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank.⁵²

KPR atau Kredit Pemilikan Rumah adalah kredit jangka panjang atau pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah dalam hal ini bank syariah bagi seluruh lapisan masyarakat untuk membantu memiliki rumah beserta tanah dengan fasilitas cicilan tetap dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama antara bank dan nasabah, yang mewajibkan nasabah untuk mengembalikan dana tersebut sesuai jangka waktu yang telah ditentukan bersama.⁵³

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, definisi minat adalah keinginan yang kuat, gairah, kecenderungan hati yang sangat tinggi terhadap sesuatu. Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.⁵⁴

Minat seseorang tidak timbul dengan sendirinya, harus ada unsur kebutuhannya. Minat ada karena pengaruh dari beberapa faktor. Faktor-faktor yang mempengaruhi munculnya minat menurut Shaleh dan Wahab adalah sebagai berikut :

1. Diri Individu

Diri individu merupakan minat yang berasal dari dalam individu itu sendiri. Misalnya berat badan, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan lampau dan kepribadian.

⁵² *Ibid*, hlm. 3.

⁵³ Kuswati Suprayitno Marlan, *Cara Gampang Membeli Rumah Tanpa Modal* (Jakarta :Publishing Langit, 2015), hlm. 89.

⁵⁴ Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Edisi Terbaru* (Jakarta : Gita media Press, 2011), hlm. 532.

2. Lingkungan

Lingkungan merupakan minat yang berasal dari luar individu. Misalnya lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat.

Faktor-faktor yang mempengaruhi munculnya minat dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu :

- a) Dorongan dari dalam diri individu
- b) Motif sosial

Motif sosial dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian dari orang lain.

- c) Faktor emosional

Minat juga berhubungan erat dengan emosi. Misalnya apabila mendapatkan kesuksesan akan menimbulkan perasaan senang dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut. Sebaliknya jika menghadapi suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut.⁵⁵

Terjadinya peningkatan jumlah pembiayaan KPR BTN pada setiap bulannya akan berdampak positif bagi keberlangsungan bank itu sendiri. Dimana pembiayaan merupakan salah satu penyokong utama pendapatan Bank Syariah seperti halnya kredit pada Bank Konvensional.

Hal itu tidak terlepas dari fungsi pokok sebuah bank yaitu menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan menyalurkannya kembali kepada

⁵⁵ Citra Hari Putriana, *“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Melestarikan Batik Semarang”* (Skripsi S-1 Fakultas Teknik, Universitas Islam Negeri Semarang, 2015), hlm. 11.

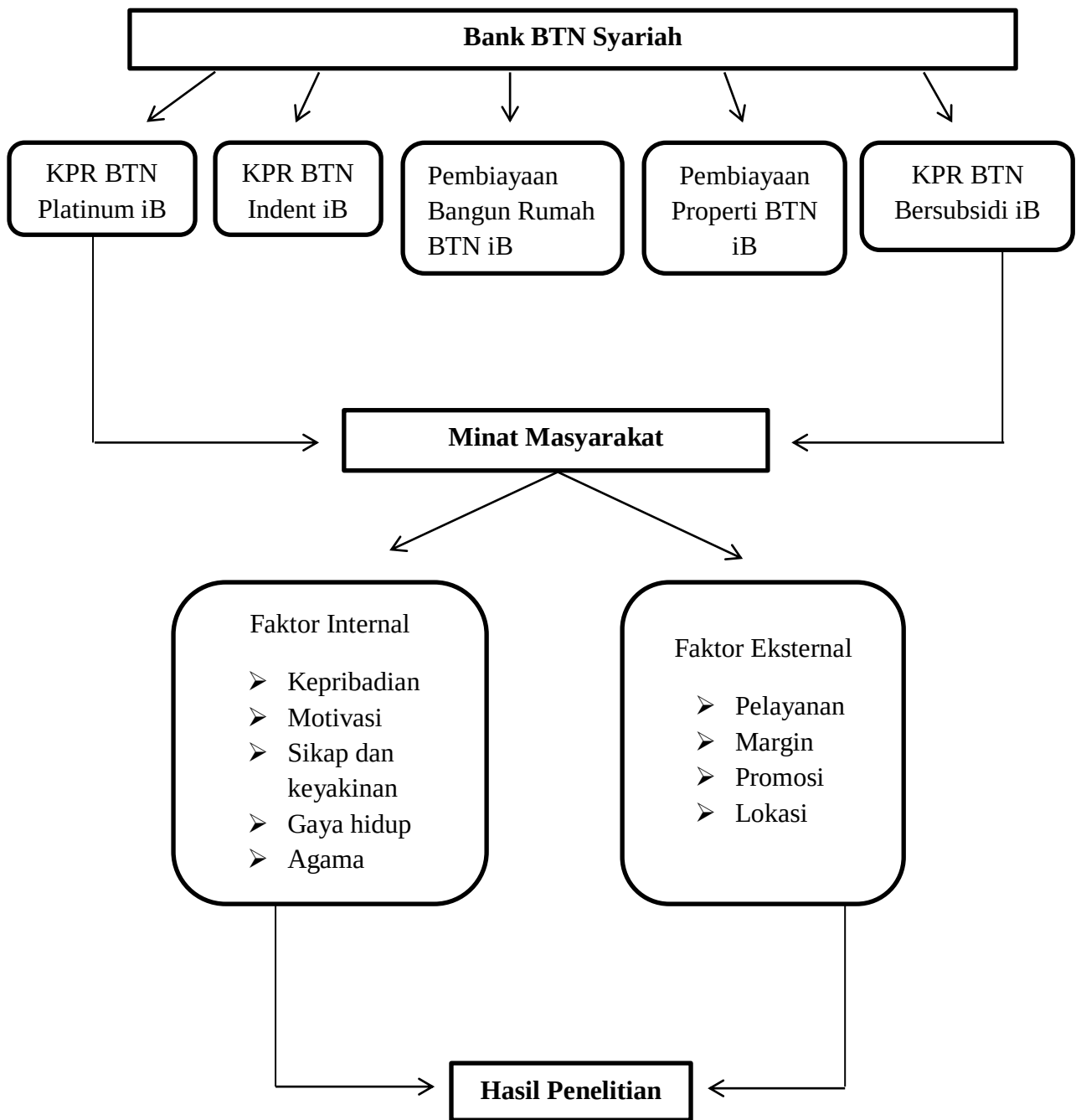
masyarakat dalam bentuk pembiayaan dalam meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 menyatakan bahwa “Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.⁵⁶

Dimana dalam hal ini adalah produk Bank BTN Syariah yaitu produk pembiayaan KPR. Produk pembiayaan KPR yaitu produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rusun/apartemen bagi nasabah dengan prinsip akad mudharabah, murabahah, maupun musyarakah.

Berdasarkan uraian-uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa salah satu hal yang harus diperhatikan dalam pemberian pembiayaan KPR BTN yaitu agar terus menerus mengalami peningkatan dengan terus berorientasi kepada pasar yang diarahkan kepada keinginan dan kebutuhan masyarakat sebagai pengguna jasa perbankan dan lebih menitik beratkan pada pemberian layanan yang lebih baik lagi dan unggul sehingga dapat meningkatkan *competitive advantage*.

⁵⁶ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta : PRENADA MEDIA GROUP, 2014), hlm. 84.



Tabel 2. 1

Kerangka Pemikiran